

Código: CCV027

Duración: 20 minutos



El arte de negociar 2

Las concesiones mal manejadas afectan el cierre de acuerdos. Aprende estrategias avanzadas para negociar con éxito, cerrando tratos beneficiosos para ambas partes.

Objetivo:

Fortalecer habilidades de negociación avanzada para lograr acuerdos eficientes y colaborativos.

Contenido:

El medio juego y las concesiones.
La contrapropuesta.
Manejo de concesiones.
Cómo concluir la negociación.
Seguimiento.
Cierre.

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.